

森村誠一

選傑作短篇集

読売新聞社

森村誠一 自選傑作短篇集 一九七六年六月一〇日 第一刷 定価九八〇円

著者／森村誠一 ◎ Seichi MORIMURA 1976 装幀／池田拓

編集人／酒井堅次 発行人／二宮信親

発行者／読売新聞社

〒一〇〇東京都千代田区大手町一―七―一 〒五三〇大阪市北区野崎町七七 〒八〇二北九州市小倉北区明和町一―一―一

印刷所／凸版印刷株式会社 製本所／ナシヨナル製本 0393-206420-8715

△落丁・乱丁本はおとりかえします▽

森村誠一・自選傑作短篇集／目次

企業特訓殺人事件 7

祖母為女の犯罪 31

虫の息 55

高燥の墳墓 77

殺意の造型 111

垂直の陥穽 141

二重死肉 169

鈴蘭の死臭 201

初夜の陰画 229

ステレオ殺人事件 249

侵略夫人 281

作家アルバム／ある日ある時 309

自作解説／私の推理小説作法 321

森村誠一・自選傑作短篇集

企業特訓殺人事件

速水正吾は求職にあたって「粧美堂」以外は眼中になかった。粧美堂は我が国ではトップクラスの一つに数えられる化粧品メーカーである。

つい数年前までは国内に一千社近くひしめく中小メーカーの一つだったのが、現社長今井鉄一郎の積極経営で、最近急激に伸長してきたのだ。

「十人の客に断わられても、十一人目に売れ」というセールスに徹した信念は、全社に浸透し、今はやりの合理主義と実力主義が、社内をビリビリさせていた。

ここ数年来のキャンペーンをみても、大量のセールスマンを擁しての、驚異的な流通面へのルート開拓と、ストックのサービスや、メーカーアップの指導および、陳列などについてのアドバイスなどといったサービスを網羅して、遮二無二販売店を獲得してきたバイタリティーに、社長の積極的な姿勢が充分にうかがわれる。

化粧品は本質的に「盲商品」の最たるもので、マーケッ

1

トの拡大は、一にかかってセールスマンの腕にある。

粧美堂が短期間にここまで伸びたのも、優秀なセールスマンの養成に最もウエイトをかけたからである。

セールスマンの実力は、「実績」で量られる。年巧も毛並みも学歴も要らない。要するに、最も売った者が「実力者」であり、優秀社員であった。そういう意味で、槍一筋の働きで一国一城の主になれた戦国の思潮にあい通するものがあつた。

だが速水正吾は、そういう公明正大さ？ に惹かれて粧美堂を志願したのではない。社長の人格に惹かれたわけでもなければ、待遇がよかつたからでもない。

こういう実績主義の会社は、社への具体的な貢献（会社の利潤追求に対しての）度において社員を評価するから、人間的にはおよそがさつな、心情の乾燥した者ばかりが集まる。企業とは本来的にそのようなものであるが、企業目的と自分の人生の目的を完全に一致させなければ生きていけないような世界ほど、退屈なものがあろうか。

しかも心身のエネルギーのすべてを傾けつくして、第一位の実績を記録したとしても、それはその時だけのものであり、その労働は本人にとって意義ある何物ももたらさない。要するに「他人の金儲けの手伝い」をしただけであ

り、彼はそれだけの時間を失っただけである。

速水はいやしくも男子たるもの、ただ生計の手段としての仕事は絶対にするべきではないと思っている。男の仕事とはそれを為すこと自体が生きがいであり、喜びであり、その生きがいと喜びの追求のプロセスが、自然に報酬をもたらすものでなければならぬ。

そう信じている彼が、およそ利潤追求の権化のような「モーレッツ会社」の粧美堂を、ホレた女にプロポーズするように志願したのは何故であろうか？

2

二年前の新聞にこんな記事が載ったことがある。

——新入社員「特訓」で死ぬ——という見出しで、

「××日午前五時半ごろ、東京八王子市高尾町の高尾山裏参道で特訓のマラソン中の新入社員が、急性心不全で死んだと八王子署に届け出があった。死んだのは東京粧美堂社員、野上正男さん（二二） 〓 松戸市松戸二〇一六の二〓で、同社（本社、東京都中央区日本橋通り二の三）は、××日から約二週間の予定で全国の各支社から八十名の新入社員を集めて、体力づくりや研修の特訓をして

いた。

同社の話だと、日課は毎朝五時十分起床、五時半合宿中の高尾山神社から約二キロ歩いて登山、さらに合宿所まで回り道の三キロをかけ足で下り、午後九時まで営業実務などの研修をしていた。野上さんはこの日参道を下山中、突然苦しみ出し、間もなく死んだもので、精神的、肉体的疲労が重なったためではないかと同署では関係者から事情を聴いている。

というもので、社会面の片すみに小さく報じられてあった。丁度モーレッツ経営ブームがはじまった頃で、ビジネス週刊誌の中で追いかけたものもあったが、「気の弱いサラリーマンも居たものだ」ぐらいで世人に大した反響も呼ばないうちに忘れられてしまった。

この特訓の犠牲者、野上正男が速水正吾の実の兄だった。姓がちがうのは、正吾が高校生のころ、母方の伯父の家に後継ぎがなかったので、養子に行ったからである。

正男と正吾は実に仲の良い兄弟だった。思案的な兄に対する外向的な弟、片や一人静かに読書や音楽に親しむかと思えば、もう一方はスポーツ万能選手、蒲柳の体質に筋骨型、およそ何から何まで対照的な兄弟だったが、おたがいの中に自分がないものを見出したとみえて、兄思い弟思い

の兄弟だった。

その兄が、大学二年の時にこれからは経営学時代だと言いで出て、従来籍を置いていた経済学科から新設されたばかりの経営学科に転科し、コンピュータを専攻した。現在のコンピュータ時代の到来を予見していたのだから、正に先見の明といふべきであった。

卒業と同時に、一流大手から引く手あまたのところを、当時はまだ二流の域を出なかつた粧美堂へ入社したのも、同社の積極経営による躍進を見越したからである。

「兄さんはセールスマンには向かないよ」

と、正吾は諫めたのだが、

「おれにはセールスマンをやるつもりはないし、できないよ。しかしね、おれはもうすべて、でき上がっている会社には興味もてないんだ。これから伸びる会社、おれたち若者の力を本当に必要としている会社で、自分の能力を力いっぱいためしてみたいんだ」

敬愛する兄が選んだ道であつたが、正吾は賛成できなかつた。自分の能力をためすとか、己の研鑽を社会のために役立てるなどといったところで、所詮、サラリーマンになることに変わりはない。

要するに自分の能力を他人に捧げて、「他人の金儲けの

手伝い」をするだけではないか。

男と生まれたからには、自分の能力を他人に捧げるなんてまっ平ごめんである。自分は自分だけのために働くのだ。——と信じていた正吾は、月給をもらわなくともやっていける職業を身につけるために、法科へ進んだ。

判検事は役人だが、弁護士となれば自由業だ。もちろん資格とりたてでは依頼客もない。自分、身すぎ世すぎのためどこかの既存法律事務所のイソベンとならざるを得ないだろうが、それでもサラリーマンのように定年までコシベンということはない。

正吾は兄にも、そのような自由業を志してもらいたかつた。

しかし、兄がなりたいたいというものを、止める権限はなかつた。そして兄は入社試験に合格し（合格するのはあたりまえだったが）、粧美堂の第×期学卒社員となつたわけである。

その兄が死んだ。——いや「殺された」と正吾は信じていた。

もともと正男は心臓が弱い。そのことは入社時の身体検査でも申告しており、それを承知で粧美堂は採用したのである。

兄の頭脳と技術を会社は欲しがり、兄が配属されるはずだった企画調整室においては、セールスマン並みの体力は、必要とされなかった。

企画調整室は、今でいう頭脳集団^{シンクタンク}であり、いわば同社の「エリート」の巣^{ネスト}だった。そのような部署に新人の身でいきなり配属されたのだから、会社側が兄の能力をいかに高くかつていたかがわかる。

それにもかかわらず、特訓において兄にセールスマンと同等の体力づくりを要求し、兄の身体的欠陥を知りながら、往復五キロのマラソンに引つ張り出したのは、「契約違反」であり、未必の故意による「殺人」の疑いがある。

正吾は、兄の死を知ると同時に、同じ特訓に参加した当時の新入社員にさりげなく接近して、兄の死の真相を探っていた。

当時の社員は、粧美堂の発展と共に全国の営業所に散ってしまつた上に、あまりその事件に関しては語りたがらないために、「個人探査」は困難を極めたが、特訓時の兄の直接の指導者になつた人間は、現在本社営業部第三課長の天津伸彦という男であることを突き止めた。

特訓は各班十人ぐらいのチーム編成で、その上に係長―課長クラスの下級管理層がリーダーとして就くことになつ

ているが、このような形の訓練の常として、各班相互が熾烈な競争意識を燃やした。一人でも落伍者が出ると、班全体の評価が著しく下る。こういうムードの中にあつては、多少体調が悪くとも班のために、無理をしてみよう。まして班長が異常な点取虫となれば無理はさらに大きくなる。間接的に聞き知つたことだが、天津伸彦はモレッツ社員として定評のある男だった。

「天津が兄を死に追いやったのだ。もし彼に少しでも殺意が証明されれば、絶対に許してはおけない」

速水正吾はいささか大時代めくが、兄の死の真相を探り、それがもし「殺人」であれば、その復讐をするために、自由業への道を一時断念して、粧美堂一筋に入社志願を絞ってきたのである。

3

受験に要求された戸籍謄本類から、野上正男との関係がわかると、入社試験においてはねられるおそれがあったが、学力―面接―身体検査と順調にパスしてきても、試験官に野上の実弟と気づいた者はなさそうだった。

もっとも姓がちがっている上に、数多い受験者の中か

ら、わずかに戸籍筆頭者との関連において二年前に死んだ一新社員との血縁関係を類推するほど頭のよい試験官はいなかった。

こうして彼は首尾よく粧美堂の新社員になれたのである。

新入社員に対する恒例の特訓がはじめられた。大津もリーダーの一人としてもちろん参加した。彼はこの特訓を「楽しみ」にして、毎年自分から志願しても参加するほど熱心であることもわかっていた。

どうせ受講するなら、そういう熱心なリーダーの下でという速水の熱意（？）が買われて、彼は首尾よく大津の班へ編入されることに成功した。二年の雌伏の後、ようやく「仇」の足もとにまで肉薄したのである。

大津はやせて唇のうすい、酷薄な顔をもっていた。白目がちの三角眼は、いかにも意地悪そうである。

速水らに課せられた特訓は、狂気の沙汰としか言いようがなかった。

二年前の事故は、会社側に、そして大津に少しも反省させていないようだった。特訓において他班から擡たかんで一位の成績を取ることを無上の光榮と心得ているらしく、特大津班のシゴキは凄じかった。

特訓の日課は次のようなものである。今年湘南海岸にやって来たが、まず五時十分班長の号令によって起床、直ちに（顔も洗わずに！）海岸の砂浜へ整列し、何でもいから自分自身を叱咤激励する言葉を思いきりどなる。いわく、――

「おれはプロだ！ サラリーマン根性よ、くたばれ！」

「やってやってやり抜くぞ！」

「実力なき者は去れ」

「ファイトなき者は去れ」

「おれは粧美堂の先兵だ、死んでも目標は達成するぞ」

こんな調子で、まだ明けやらぬ早朝の海浜に騒音を立てるのだ。つづいて砂浜のマラソン。走っている間に陽が上ってくる。

体調の悪い者は、事前に申告が許されることになっているが、とてもそんな申し出のできるムードではない。体調が悪いのは、ヤル気がないからであり、本当にヤル気があれば体調のほうは尾いてくる。そんな熱っぽい空気が全体を支配していた。

二週間足らずの特訓で、体力づくりのできるはずがない。それを旧日本軍隊顔負けの精神主義で、少し前までは粧美堂と全く何の関係もない人間を、その社のためなら

ば、地獄の火の中へでも飛びこませるような愛社精神を叩きこむのが、特訓の目的であった。

午後の特訓がまた凄じい。訓練生から持金全部取り上げ、一人五十円しか渡さない。代りに自社の化粧品を一万円ほどもたせて町へ出す。五十円は片道のバス代で消える。化粧品を売らないと、合宿所へ帰って来られなくなる。仕組になっている。その間「飲めず、食えず」だ。もちろん定価以下で売ることが絶対に許されない。

「全社員セールスマンたれ」の合言葉の下に大津が発明した独特のスパルタ式セールスだった。

これが終つてようやく夕食、夕食の時間までに帰つて来られないと、翌日の朝食まで何も食えなくなる。

夕食後から午後九時まで実務の講義、これで初めて自由時間となるわけだが、宿題のディスカッションがあるのでも、少しも自由ではない。毎晩午前二時から三時ごろまで熱心な討論がつづく。

特訓期間中は一日の平均睡眠時間が三―四時間というモレーツさである。

この「気ちがいトレーニング」を耐えぬくには健康な者でも大変である。生来虚弱体質の野上正男はそれによってついに命までも奪われたのだ。

資本の自由化や企業間競争の激化などによって、サラリーマンの環境がにわかにか酷しくなってきたのはわかる。まさに企業戦国時代を生きぬくためには、サラリーマンの諸能力を骨の髄まで絞りつくさなければならぬのだらう。

とはいえ、会社対社員の関係は、要するに「契約」である。そのような考え方を会社は「サラリーマン根性」として忌避するが、西も東もわからぬ新入社員に、これほどモレーツな特訓を課してもよいだけのご大層な初任給をはたして支払っているのか？

いやいやご大層どころか、まだ「見習い」という理由で、入社時の契約条件の給料も出していない。この特訓を終わりに、さらに三か月の見習い期間を無事に勤め上げて、初めて契約通りの月給が支払われるのだ。

「それがいやなら、きみらにはいつでも会社を辞める自由がある」

大津はうそぶいた。

大津のモレーツぶりは、これまでの下調べで間接的には